



Stratégie des petits exploitants agricoles face à l'économie de marché dans la production maraîchère des niayes, Sénégal

Atsushi MIURA

(anthropologie culturelle, Université de Saitama, Japon)

1. Problématique

- Sénégal, pays essentiellement agricole, avec la population active agricole à 72% (2004).
- Le gouvernement, soutenu par les bailleurs de fonds, cherche à installer **l'agriculture industrielle**.
- Les associations paysannes affirment que le futur de l'agriculture sénégalaise réside dans **les exploitations familiale**, et que l'agriculture industrielle est irréaliste.
- → Comment **les exploitations familiales sénégalaises** s'adaptent-t-elles à l'économie de marché globalisante?

2. Agriculture au Sénégal

- Sénégal ... un pays de 13 millions d'habitant au Sahel, dont la moitié vivent de l'agriculture.

- Trois types de l'agriculture

Culture arachidière ... au centre du pays

Riziculture ... à la Casamance et au Delta du Sénégal

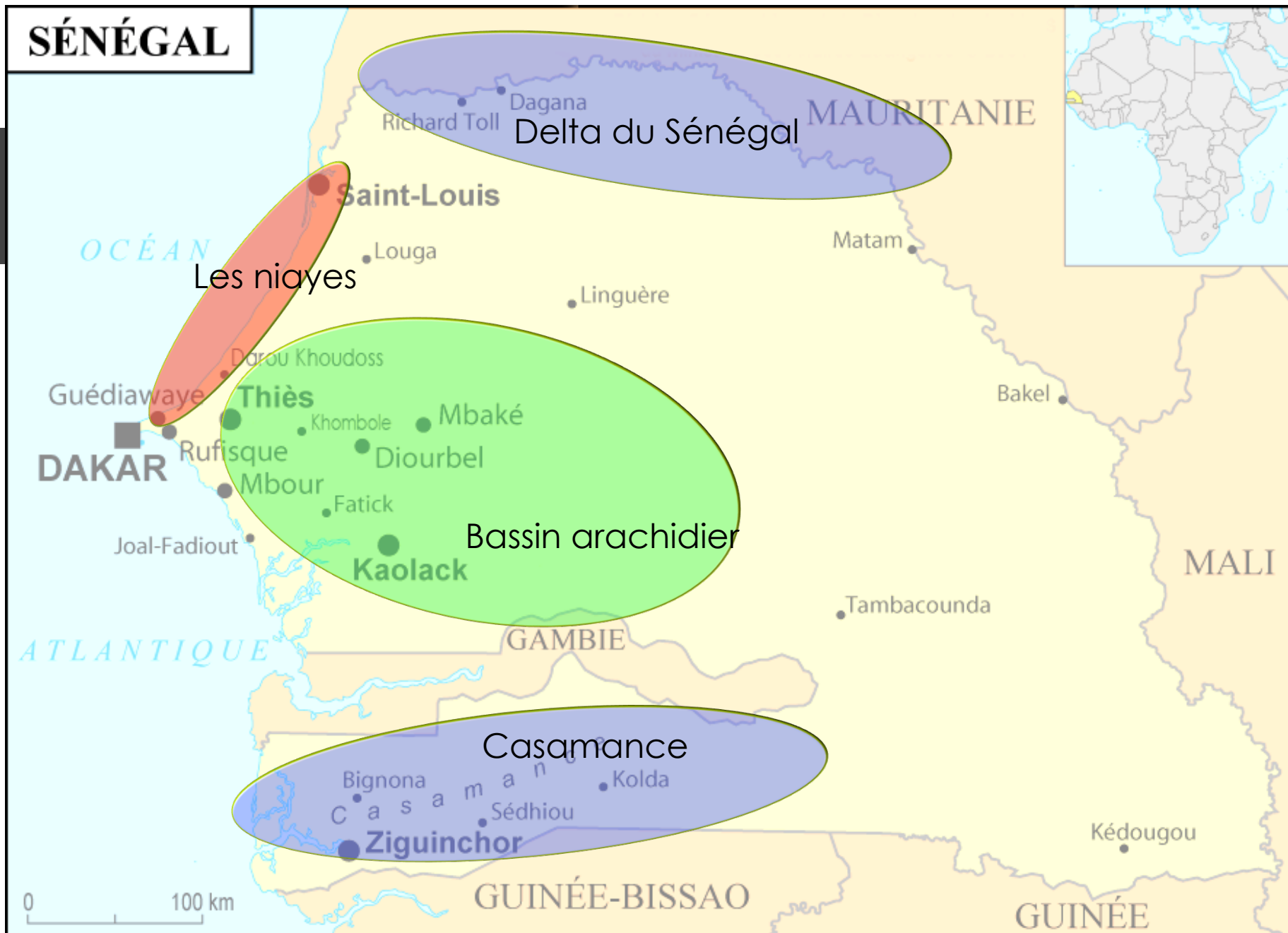
Culture maraîchère ... aux niayes

- Les données présentées ici sont issues des recherches menées aux niayes.

SÉNÉGAL



SÉNÉGAL





3. Agriculture aux Niayes (1)

- La culture maraîchère fut introduite à l'époque coloniale, et développa depuis 1950.
- L'unité d'habitation est la famille complexe, et l'unité de production est la famille nucléaire.
- Selon les enquêtes menées par l'UGPN, association paysanne locale près de Darou Khoudoss ... (2011)
 - un exploitant a en moyenne 16,2 personnes à nourrir.
 - un exploitant détient 6,4 ha, mais cultive 3,8 ha.
 - la moyenne production agricole brute est 2.589.000 FCA
 - la moyenne consommation est 2.257.000FCA

3. Agriculture aux Niayes (2)

- La condition de la production est relativement favorable.

- **Mais, les paysans ne sont pas épargnés des facteurs défavorables:**

climat instable, irrigation insuffisante, fluctuation du prix
dégradation écologique, et rapport de pouvoir
désavantageux avec les commerçants.

- -> Stratégies pour faire face à ces problèmes:
à travers l'exploitation familiale
à travers l'association paysanne

4. Stratégie par l'exploitation familiale (1)

- Face à l'incertitude et l'instabilité de la production agricole, les paysans des niayes développent leurs propres stratégies de l'exploitation familiale.
- La terre qu'ils cultivent sont soit domaine national soit domaine privé; dans les deux cas, les paysans y ont l'accès par la location.
- Le recours à la main-d'œuvre agricole (telle *surga* [étranger]) est aussi fréquent.
- -> un système foncier bien complexe

4. Stratégie par l'exploitation familiale (2)

- Culture dans le domaine national

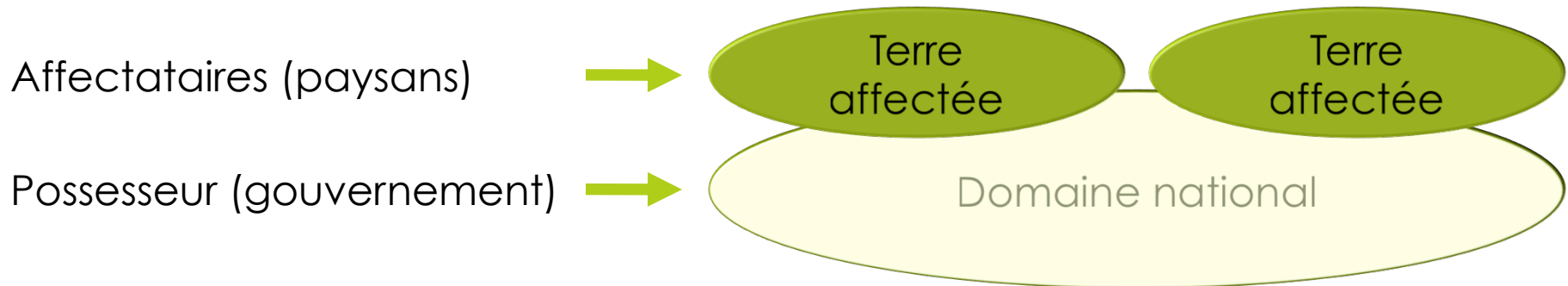
Détenteur (gouvernement)



Domaine national

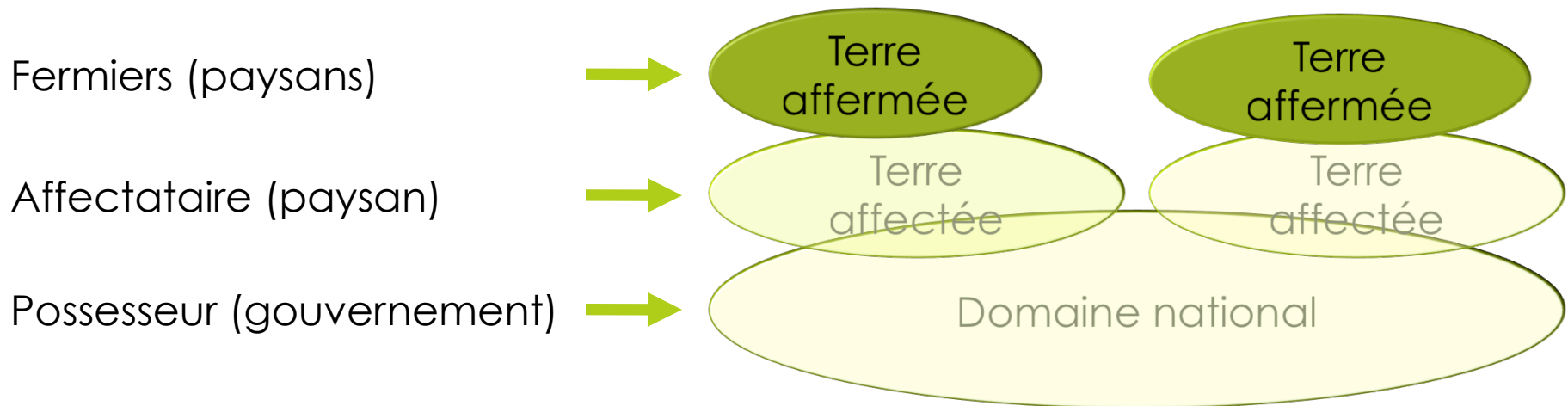
4. Stratégie par l'exploitation familiale (2)

■ Culture dans le domaine national



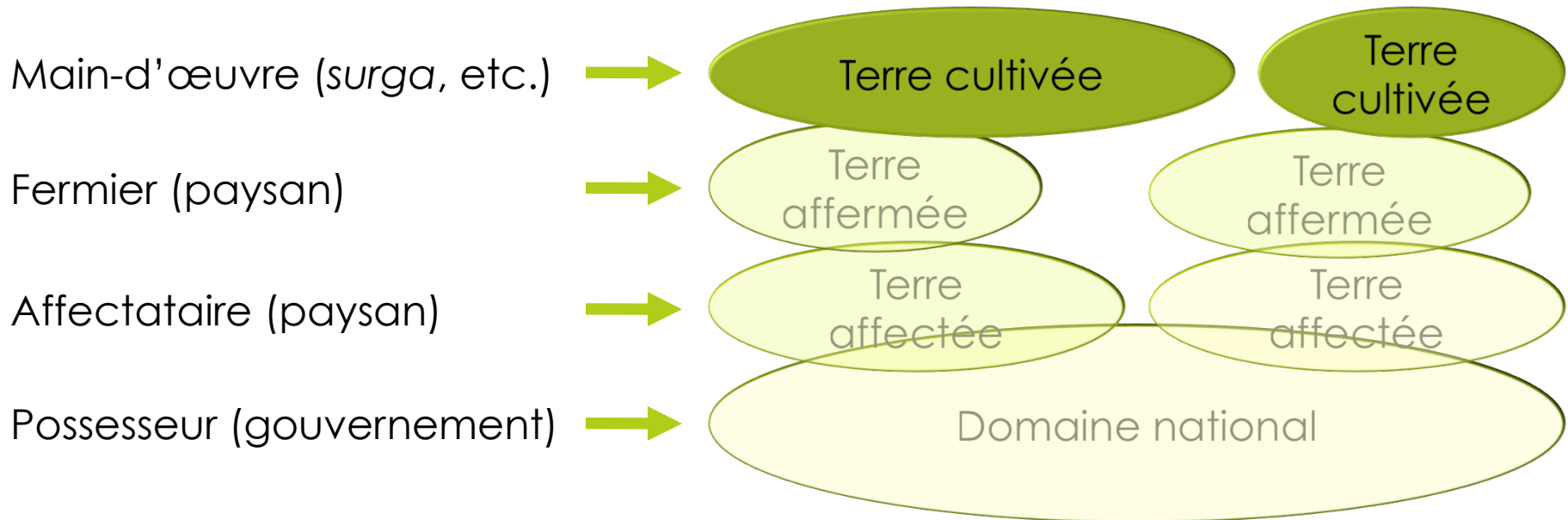
4. Stratégie par l'exploitation familiale (2)

■ Culture dans le domaine national



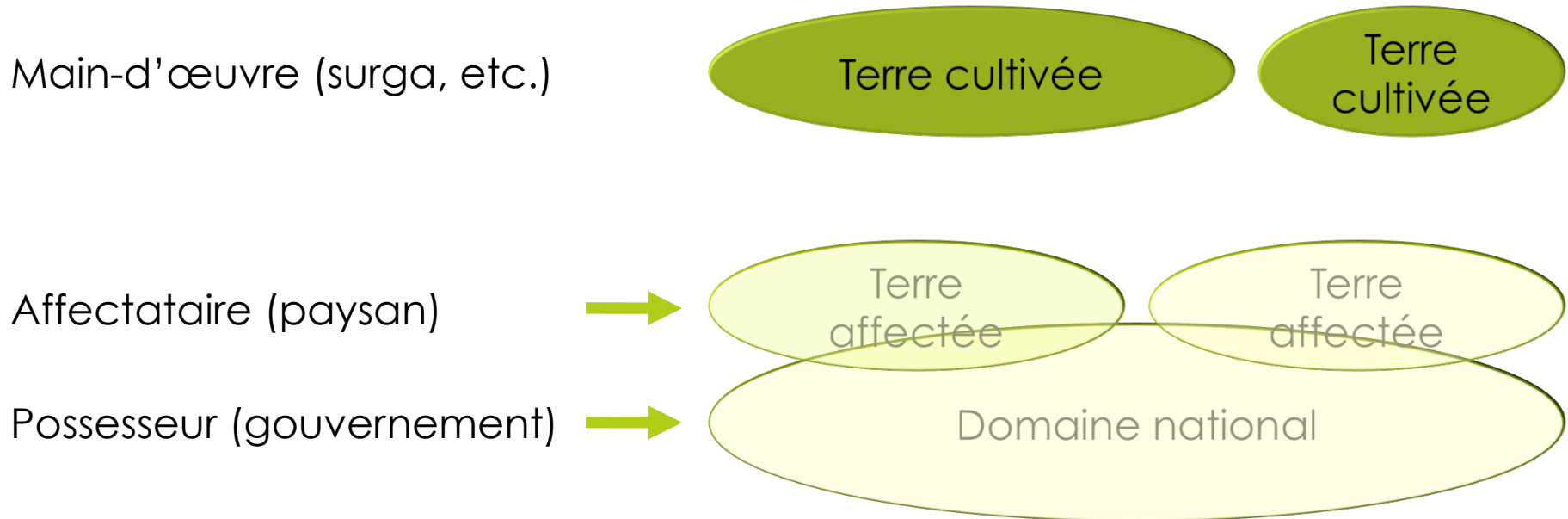
4. Stratégie par l'exploitation familiale (2)

■ Culture dans le domaine national



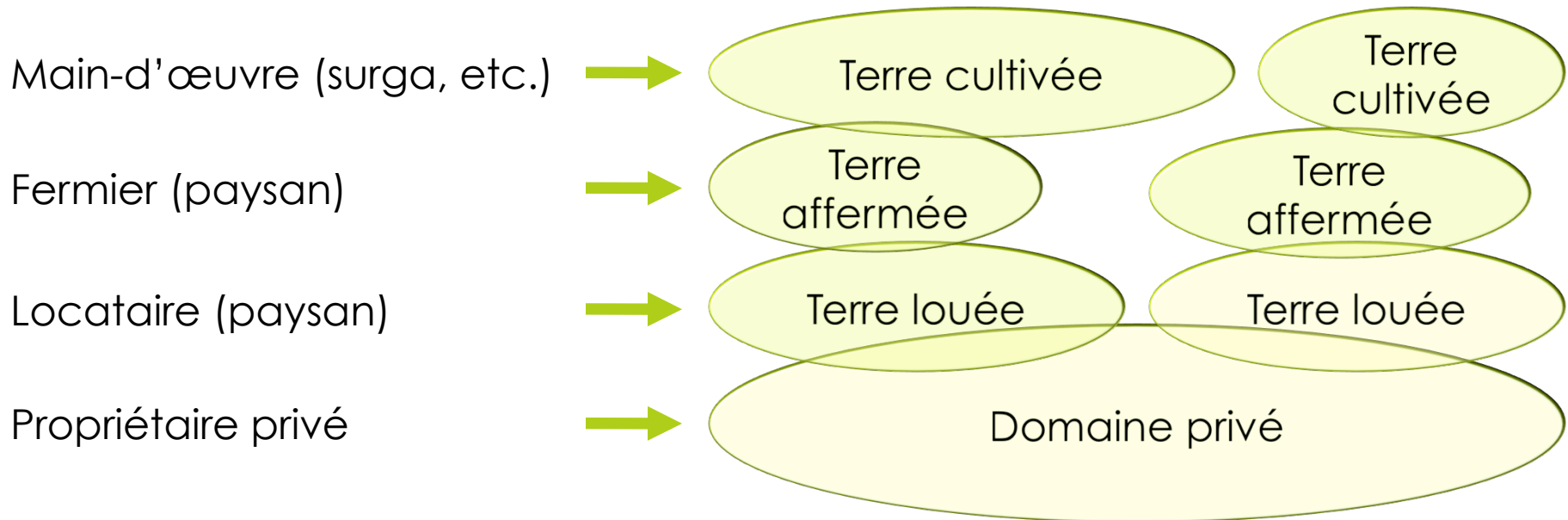
4. Stratégie par l'exploitation familiale (2)

■ Culture dans le domaine national



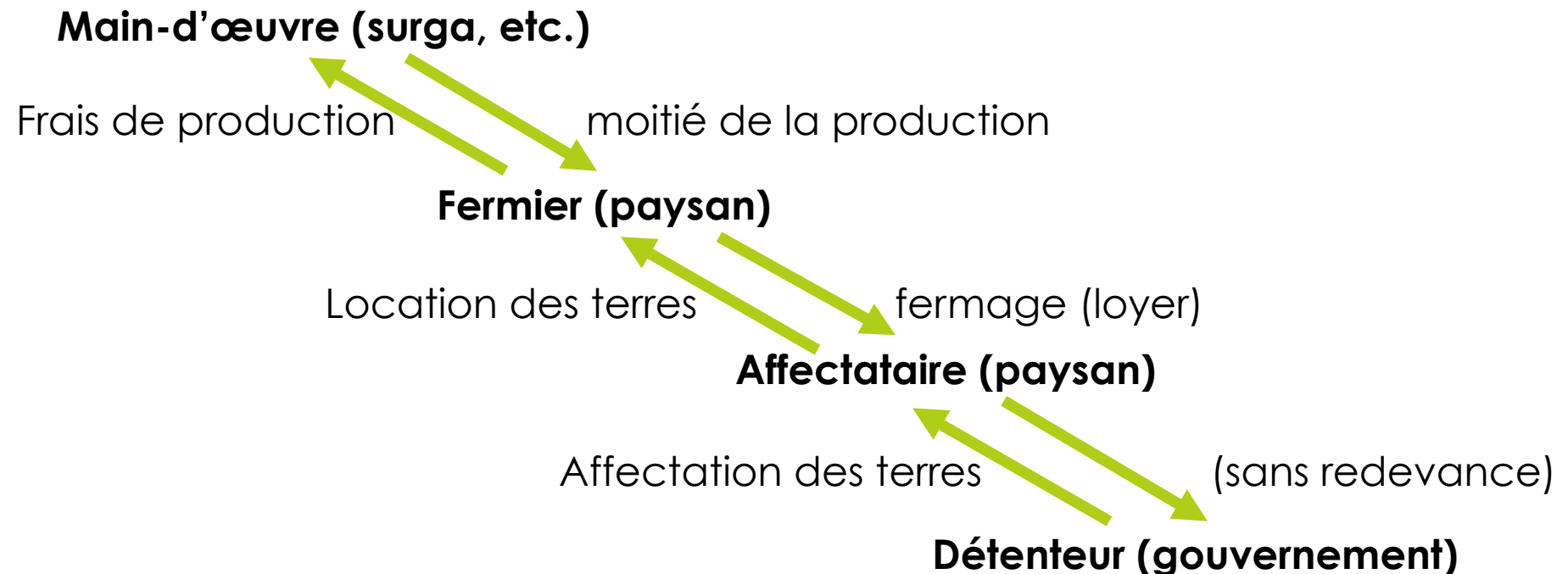
4. Stratégie par l'exploitation familiale (2)

■ Culture dans le domaine privé



4. Stratégie par l'exploitation familiale (3)

■ Culture dans le domaine national



4. Stratégie par l'exploitation familiale (4)

- Main-d'œuvre (*surga* etc.) travaille dans le champs.
- **L'employeur est chargé de l'intrant, et des frais d'hébergement et de nourriture en cas des *surga*.**
- **L'employeur et la main-d'œuvre partagent à parts égales la production après la déduction des frais.**
- Un paysan peut travailler pour plusieurs employeurs.

4. Stratégie par l'exploitation familiale (5)

- Les paysans disent que c'est un système qui donne la satisfaction à toutes les parties concernées.
- Ce système existe déjà au début du 20^{ème} siècle chez les *navètane* (ouvriers agricole immigrants).
- En effet ...
 - **les risques sont partagés** entre les deux parties,
 - **le système oblige à l'employeur de coopérer avec la main-d'œuvre** pour réaliser la production efficace (qui dépasse les frais de production qu'il a chargés).
 - Mais le système marché à condition qu'il y ait la confiance.

4. Stratégie par l'association paysanne (1)

- Au Sénégal, les associations paysannes développent surtout depuis des années 1990.
- La plupart de ces associations sont regroupées au CNCR, une fédération paysanne pour la politique agricole.
- Ces associations jouent le rôle de courtiers qui relient l'économie rurale et le monde extérieur; elles sont aussi assistées par des ONG étrangères et des bailleurs de fonds.

4. Stratégie par l'association paysanne (2)

- L'UGPN (Union des Groupements Paysans des Niayes) est une association dont les activités sont:
 - distribution des semences, soutenue par le gouvernement,
 - promotion de l'installation des moto-pompes à l'aide du gouvernement berger,
 - promotion de la production biologique des mangues à l'aide d'une ONG européenne,
 - vente collective des produits,
 - microfinance.
- L'assistance est apportée à chaque groupement villageois.

4. Stratégie par l'association paysanne (2)

- L'UGPN (Union des Groupements Paysans des Niayes) est une association dont les activités sont:
 - distribution des semences, soutenue par le gouvernement,
 - promotion de l'installation des moto-pompes à l'aide du gouvernement berger,
 - promotion de la production biologique des mangues à l'aide d'une ONG européenne,
 - vente collective des produits,
 - microfinance.
- L'assistance est apportée à chaque groupement villageois.



4. Stratégie par l'association paysanne (3)

- Promotion des moto-pompe...
- Avec le consentement de paysans affectataires des terres, l'UGPN confie des terres à un paysan pour installer la moto-pompe.
- Les frais de la moto-pompe est chargée par le paysan, mais le profit de la production est partagé à parts égales entre les paysans et les affectataires des terres, de la même manière que les *surga*.
- En cas de la manque de production, le remboursement est reporté.

4. Stratégie par l'association paysanne (4)

- Vente collective ...
- Pour éviter l'exploitation faite par les commerçants intermédiaires (*bana-bana*), l'UGPN cherche à réaliser la vente directe collective.
- Pourtant, la vente collective ne marche pas très bien, parce que ...
 - la concurrence avec les *bana-bana* est sévère,
 - la stratégies des *bana-bana* est toujours plus habile que l'UGPN.

5. Conclusion

- Alors que le gouvernement cherche à promouvoir l'agriculture industrielle à grande échelle, les paysans s'adaptent à l'économie de marché tout en restant fidèles à la stratégie traditionnelle.
- La stratégie traditionnelle de l'exploitation familiale montre une adaptabilité à l'économie moderne, tout en se fondant le système du travail ainsi que le régime foncier traditionnel.

MERCI pour votre attention.

